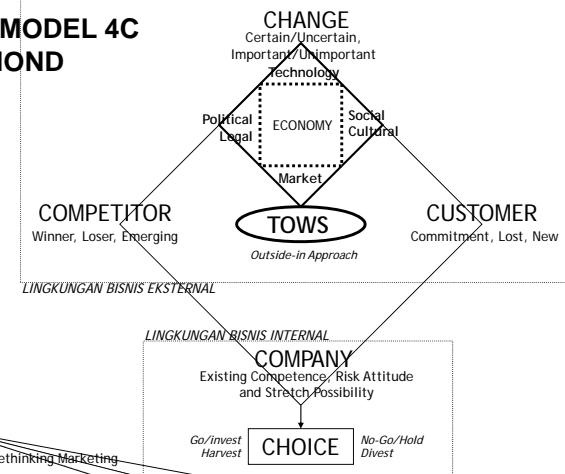


ANALISA LANSEKAP BISNIS BARU

REFERENCE: RETHINKING MARKETING

AHMAD SAIFUDIN MJ
JURUSAN ARSITEKTUR FTSP UII

SUB MODEL 4C DIAMOND



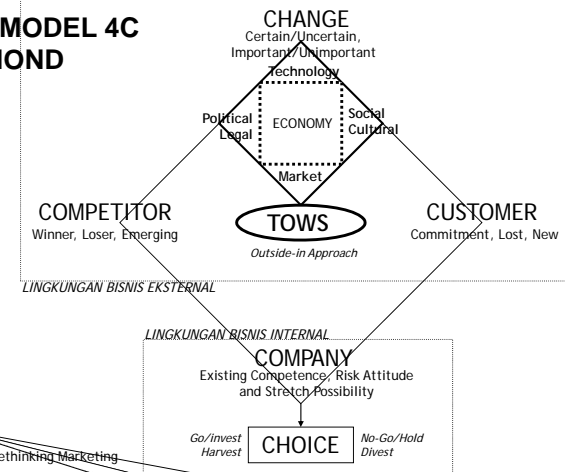
REF: Rethinking Marketing

ANALISA 'COMPETITOR'

ADA TIGA DIMENSI MENGANALISA PESAING, YAKNI:

1. **POTENTIAL COMPETITOR**, BANYAKNYA PESAING YANG ADA DALAM BISNIS ADA DUA MACAM YAKNI PESAING TAK NAMPAK (*LATENT COMPETITOR*) DAN PENJAJA PRODUK PENGGANTI (*SUBSTITUTE PRODUCT*)
2. **AGRESIFITAS PESAING (AGGRESIVENESS)**, SEJAUHMANA PARA PESAING MENERAPKAN STRATEGY JITU (KREATIF & EFEKTIF) DITANDAI OLEH KEUNGGULAN KOMPETITIF (FAKTOR KEUNGGULAN KOMPETITIF : *PRICE & QUALITY; TIMING & KNOW-HOW; STRONG HOLD; DEEP POCKET*)
3. **KAPABILITAS BERSAING (CAPABILITY)**, DIPENGARUHI OLEH KEKUATAN BESARNYA KEUANGAN (*DEEP POCKET*); KOMITMEN KARYAWAN (*TANGIBLE ASSET*) DAN KETANGGUHAN TEKNOLOGY

SUB MODEL 4C DIAMOND



REF: Rethinking Marketing

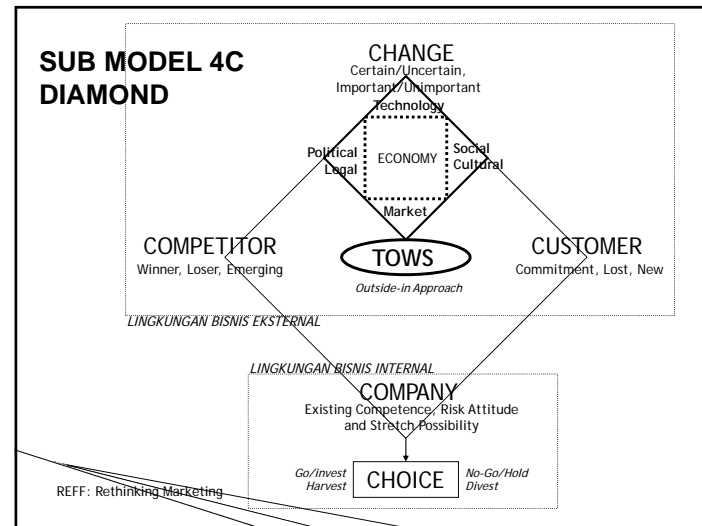
ANALISA 'CUSTOMER'

KETIKA ADA PERSAINGAN BISNIS MAKA PELANGGAN TIDAK HANYA WANT & NEED TETAPI MEMPUNYAI MEMBANGUN EXPECTATIONS (dikenal pengembangan riset bidang *Customer Satisfaction & Customer Expectations*)

PROFIL PELANGGAN DIKELOMPOKKAN TIGA KATEGORI:

1. ENLIGHTENED (Smart Customer - cognitive)
2. INFORMATIONALIZED (Evaluative Customer - affective)
3. EMPOWERED (Powerful Customer - psychomotor)

SUB MODEL 4C DIAMOND



ANALISA 'COMPANY'

SECARA INTERNAL PERUSAHAAN DIPENGARUHI OLEH 'UNIQENESS' SUMBER DAYA YANG DIMILIKI - DIKLASIFIKASIKAN MENJADI TIGA, YAKNI:

1. TANGIBLE ASSETS, sumber daya fisik seperti: bangunan, mesin, material, uang & modal
2. INTANGIBLE ASSETS, meliputi: reputasi, brand equity, hubungan pelanggan, pengetahuan produksi & teknologi, trademark & paten, track record (pengalaman)
3. ORGANIZATIONAL CAPABILITIES, merupakan kombinasi dari aset + orang + proses (mengubah faktor input untuk menghasilkan output secara efektif & efisien)

SUB MODEL 4C DIAMOND

